

**PLAN DE MERCADEO PARA EL SERVICIO DE REENCAUCHE DE  
SAMECO LTDA.**

**MARIA FERNANDA PAREDES GÓMEZ  
PAOLA ANDREA MAYOR HERNANDEZ**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE OCCIDENTE  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA MERCADEO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES  
SANTIAGO DE CALI  
2007**

**PLAN DE MERCADEO PARA EL SERVICIO DE REENCAUCHE DE  
SAMECO LTDA.**

**MARIA FERNANDA PAREDES GÓMEZ  
PAOLA ANDREA MAYOR HERNANDEZ**

**Pasantia para optar al titulo de profesional en Mercadeo y Negocios  
Internacionales**

**Director  
EDUARDO CASTILLO COY**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE OCCIDENTE  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA MERCADEO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES  
SANTIAGO DE CALI  
2007**

Nota de aceptación:

Aprobado por el Comité de Grado en cumplimiento de los requisitos exigidos por la Universidad Autónoma de Occidente para optar al título de Profesional en Mercadeo y Negocios Internacionales.

EDGAR VELASCO

---

Jurado

JESUS MARIA PLATA

---

Jurado

Santiago de Cali, 15 de Enero de 2007.

## **CONTENIDO**

	<b>Pág.</b>
<b>RESUMEN</b>	<b>10</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>11</b>
<b>1. RESUMEN EJECUTIVO</b>	<b>12</b>
<b>2. ANÁLISIS SITUACIONAL</b>	<b>15</b>
<b>2.1 DEFINICIÓN DEL NEGOCIO</b>	<b>15</b>
<b>2.1.1 Planteamiento del problema</b>	<b>15</b>
<b>2.2 ANÁLISIS DE LA CATEGORÍA</b>	<b>16</b>
<b>2.2.1 Factores del mercado</b>	<b>17</b>
<b>2.2.2 Factores de la categoría</b>	<b>22</b>
<b>2.2.3 Factores medio ambientales</b>	<b>24</b>
<b>2.3 ANALISIS DE LA COMPAÑÍA Y LOS COMPETIDORES</b>	<b>25</b>
<b>2.3.1 Análisis del Competidor</b>	<b>25</b>
<b>2.3.2 Comparación de atributos del producto</b>	<b>26</b>
<b>2.3.3 Estrategia de Mercado</b>	<b>27</b>
<b>2.3.4 Mezcla de Mercadeo</b>	<b>27</b>
<b>2.3.5 Ventaja competitiva y análisis de recursos</b>	<b>28</b>
<b>2.3.6 Compromiso social</b>	<b>31</b>
<b>2.3.7 Evaluación del desempeño interno</b>	<b>31</b>

<b>2.4</b>	<b>ANALISIS DEL CONSUMIDOR</b>	<b>33</b>
<b>2.4.1</b>	<b>Quienes son los consumidores</b>	<b>33</b>
<b>2.4.2</b>	<b>Dónde compran</b>	<b>33</b>
<b>2.4.3</b>	<b>Cuándo compran.</b>	<b>34</b>
<b>2.4.4</b>	<b>Cómo seleccionan.</b>	<b>34</b>
<b>2.4.5</b>	<b>Cómo responden a los programas de Marketing</b>	<b>34</b>
<b>2.4.6</b>	<b>Volverán a comprar</b>	<b>34</b>
<b>2.4.7</b>	<b>Segmentación</b>	<b>35</b>
<b>2. 5</b>	<b>ELEMENTOS DE LA PLANEACIÓN</b>	<b>35</b>
<b>2.5.1</b>	<b>Análisis DOFA y estrategias</b>	<b>35</b>
<b>2.5.2</b>	<b>Factores claves de éxito</b>	<b>37</b>
<b>3.</b>	<b>OBJETIVOS SAMECO</b>	<b>41</b>
<b>3.1</b>	<b>OBJETIVOS CORPORATIVOS</b>	<b>41</b>
<b>3.2</b>	<b>OBJETIVOS DIVISIONALES</b>	<b>41</b>
<b>3.3</b>	<b>OBJETIVOS DE MARKETING</b>	<b>42</b>
<b>3.4</b>	<b>OBJETIVOS SECUNDARIOS</b>	<b>45</b>
<b>3.4.1</b>	<b>Equidad de marca</b>	<b>45</b>
<b>3.4.2</b>	<b>Consumidores</b>	<b>45</b>
<b>3.4.3</b>	<b>Nuevos productos</b>	<b>45</b>
<b>3.5</b>	<b>MEZCLA DE MARKETING</b>	<b>45</b>
<b>3.5.1</b>	<b>Producto</b>	<b>45</b>

3.5.2	Precio	47
3.5.3	Promoción	47
3.5.4	Publicidad	47
3.5.5	Plaza	47
3.6	MISIÓN	48
3.7	VISIÓN	48
3.8	POLÍTICA DE CALIDAD	48
4.	ESTRATEGÍA DE PRODUCTO/MARCA	49
4.1	COMPETIDORES OBJETIVOS	49
5.	PROGRAMAS DE SOPORTE AL MARKETING	52
5.1	PLAN INTEGRADO DE COMUNICACIONES DE MARKETING	52
5.2	PUBLICIDAD	52
5.3	PROMOCIÓN DE VENTAS	52
5.4	VENTAS	52
5.5	PRECIO	53
5.6	CANALES	53
5.7	SERVICIO AL CLIENTE	53
5.8	INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	53
5.9	ESTRATEGIAS DEL COMPETIDOR	54
6.	DOCUMENTOS FINANCIEROS	55
6.1	PRESUPUESTO DE LA MEZCLA DE MERCADEO	56

<b>6.2</b>	<b>GASTO ANUAL DE MERCADEO</b>	<b>57</b>
<b>7.</b>	<b>CONCLUSIONES</b>	<b>58</b>
<b>8.</b>	<b>RECOMENDACIONES</b>	<b>59</b>
	<b>BIBLIOGRAFIA</b>	<b>60</b>

## LISTA DE TABLAS

	Pág.
<b>Tabla 1.</b> Comportamiento de la producción y ventas del reencauche	18
<b>Tabla 2.</b> Crecimiento Porcentual Producción y Ventas del Reencauche	19
<b>Tabla 3.</b> Ventas reencauche Sameco Ltda.	21
<b>Tabla 4.</b> Poder de negociación con los compradores	22
<b>Tabla 5.</b> Impactos medio ambientales	24
<b>Tabla 6.</b> Comparación características principales competidores	26
<b>Tabla 7.</b> Estrategia de mercado	27
<b>Tabla 8.</b> Mezcla de Mercadeo	27
<b>Tabla 9.</b> Habilidad para concebir y diseñar nuevos productos	28
<b>Tabla 10.</b> Habilidad para producir, manufacturar o prestar el servicio	29
<b>Tabla 11.</b> Habilidades de Marketing	30
<b>Tabla 12.</b> Habilidades financieras	30
<b>Tabla 13.</b> Habilidades gerenciales	31
<b>Tabla 14.</b> Evaluación del desempeño interno	31
<b>Tabla 15.</b> Análisis DOFA y estrategias	36
<b>Tabla 16.</b> Análisis de costo por km llanta convencional	38
<b>Tabla 17.</b> Análisis de costo por km llanta radial	39
<b>Tabla 18.</b> Cuadro Estrategias	40
<b>Tabla 19.</b> Estrategia producto / marca	49
<b>Tabla 20.</b> Presupuesto de la Mezcla de Mercadeo	53
<b>Tabla 21.</b> Gasto Anual de mercadeo	57



## LISTA DE FIGURAS

	Pàg.
<b>Figura 1.</b> Participación mercado reencauche	18
<b>Figura 2.</b> Comportamiento de las ventas del reencauche	19
<b>Figura 3.</b> Comportamiento de la producción del reencauche	20
<b>Figura 4.</b> Ventas mes a mes de reencauche por unidades	21
<b>Figura 5.</b> Costo anual llanta convencional.	37
<b>Figura 6.</b> Costo anual llanta radial	38

## **RESUMEN**

En Sameco Reencauche se ofrecerá bandas Goodyear para:

Todo el gremio de transportadores de carga pesada, camiones, tractomulas, buses, busetas y automóviles.

- Diseño banda HM.
- Diseño banda SQ
- Diseño banda G367.
- Diseño banda G359.
- Diseño banda G377OTR.

Los consumidores; Son todas las personas dueñas de vehículos como:

- Buses
- Busetas
- Camiones
- Tracto mulas
- Furgones
- Taxis
- Automóviles
- Camperos

Personas encargadas del departamento de compras de las empresas dedicadas al transporte y contratistas.

Sameco Ltda. brinda el servicio del reencauche por medio de un Outsourcing, pero esta intermediación ha causado ciertos problemas, ya que algunas veces la empresa reencauchadora se atrasa en la entrega del producto terminado, causando a Sameco inconvenientes con los clientes, siendo estos en mayor parte los Ingenios, los cuales son los clientes mas importantes.

Por esta razón Sameco Ltda. Junto con Goodyear decidieron construir una planta de reencauche en las instalaciones de Sameco, y de esta manera poder ofrecer este servicio de una manera mas eficiente, personal, especializada, y utilizando tecnología de punta.

El reencauche en la actualidad, es una industria que utiliza tecnología de punta, desarrollo de producto, seguridad, asesoría y servicio posventa, con el fin de promover en una actividad que desde cualquier punto de vista motiva el ahorro en grandes proporciones, contribuye a la economía de sus usuarios, pues ya está visto que después del combustible, las llantas son los elementos que mayor gasto generan a los bolsillos de los conductores.



## INTRODUCCIÓN

El siguiente trabajo fue realizado para el servicio de reencauche de Sameco Ltda. Donde se describen los pasos que se realizaron para la construcción del plan de mercadeo para el lanzamiento, creando estrategias para abrir nuevos mercados, afianzar a sus clientes reales como los ingenios y atraer nuevos clientes

Es para Sameco una gran oportunidad de expandir su negocio y alcanzar una mayor participación en el mercado.

Sameco Ltda. brinda el servicio del reencauche por medio de un Outsourcing, pero esta intermediación ha causado ciertos problemas, ya que algunas veces la empresa reencauchadora se atrasa en la entrega del producto terminado, causando a Sameco inconvenientes con los clientes, siendo estos en mayor parte los Ingenios, los cuales son los clientes mas importantes.

Por esta razón Sameco Ltda. Junto con Goodyear decidieron construir una planta de reencauche en las instalaciones de Sameco, y de esta manera poder ofrecer este servicio de una manera mas eficiente, personal, especializada, y utilizando tecnología de punta.

Para que la planta de reencauche tenga una dirección en cuanto a su actuación frente al mercado, se ha decidido realizar un plan de mercadeo donde se documenten los pasos a seguir para el cumplimiento de los objetivos y estrategias. En este plan de mercadeo se fundamentaran las bases para poder salir a competir y a su vez penetrar en el mercado.

## 1. RESUMEN EJECUTIVO

**Nombre comercial:** SAMECO LTDA.

**Producto:** En Sameco Reencauche se ofrecerá bandas Goodyear para:

Todo el gremio de transportadores de carga pesada, camiones, tractomulas, buses, busetas y automóviles.

- Diseño banda HM.
- Diseño banda SQ
- Diseño banda G367.
- Diseño banda G359.
- Diseño banda G377OTR.

**Objeto social:** Dado que el objeto social no aparece sugerimos que para el reencauche el objetivo principal es la venta de llantas reencauchadas, la investigación y desarrollo de toda clase de productos para el servicio del reencauche, fabricación, Producción, Comercialización e instalación; Además un servicio de taller para la instalación, mantenimiento del servicio del reencauche.

### **Misión**

Proveer las llantas, lubricantes e implementos agrícolas a la industria agropecuaria y del transporte, con productos de alta calidad, tecnología de punta y el mejor servicio de reencauche, contribuyendo al desarrollo social y económico de Colombia.

### **Visión**

En el año 2010 ser reconocidos por nuestros clientes y sociedad en general como empresa líder en la provisión de llantas, lubricantes e implementos agrícolas a la industria agropecuaria y de transporte de la región dotada de la mayor tecnología en este campo y fortalecidos con la mejor planta de reencauche del país, cerrando el ciclo de vida de la llanta.

### **Ventajas competitivas**

**Calidad:** estas personas o empresas prefieren la calidad ante cualquier otro factor, ya que no pueden para el vehículo por imperfecciones del producto terminado o bajos rendimientos y prefieren pagar un precio más alto antes de para sus labores.

**Servicio:** son personas y empresas que prefieren el servicio preventa y postventa antes del precio y la marca, estas personas por lo general no pueden moverse de

sus lugares de trabajo o vivienda o no disponen del tiempo para revisar sus llantas constantemente.

**Marca:** son personas y empresas que eligen la banda con la marca que tenga más reconocimiento y trayectoria en el mercado.

### **OBJETIVO GENERAL**

Lograr la apertura de la planta Sameco reencauche y alcanzar una participación del 6% del mercado del Valle del Cauca en el 2007.

### **Objetivos específicos**

Conseguir 4 nuevos clientes por vendedor, para un total de 40 nuevos clientes, y logra la participación del 6% en el valle del cauca.

Ganar reconocimiento en el mercado con el mejor servicio, la mejor tecnología, los mejores equipos durante los próximos dos años.

Ampliar la red de distribución, sirviendo de proveedor a 2 servítecas autorizadas por goodyear para el primer año.

Generar credibilidad y confianza al cliente antes, durante y después de la adquisición de la llanta reencauchada.

Fomentar un excelente bienestar dentro del negocio, proporcionando un clima laboral adecuado para crearle al cliente interno sentido de pertenencia aumentando así su productividad y compromiso con la empresa desde sus inicios.

### **Factores claves de éxito**

**Calidad**, la calidad de las bandas es un factor clave para los consumidores, en el sector del reencauche se maneja una tecnología que permite que el proceso de la materia prima de por terminado una banda con estándares de calidad altos, revisados posteriormente por auditores de las plantas, la calidad es importante porque da la seguridad que el consumidor requiere para sus vehículos y también para la seguridad del conductor.

**Precio**: el costo del reencauche permite establecer precios económicos permitiendo el fácil acceso en el mercado, para los consumidores esta variable es un factor clave de éxito ya que contribuye a el ahorro en las operaciones financieras y a sus ves permite mejorar su calidad de vida y aumenta la capacidad de inversión para los gremios de transporte.

**Servicio.** el servicio en el reencauche juega un papel muy importante, en este sector las plantas tiene servicios preventa, durante la venta y postventa, ya que se les desmonta la llanta, se inspecciona, se vuelve a montar, se les hace seguimiento por parte del asesor comercial, se le aconseja cuando las llantas tiene punto de reencauche, convirtiendo al servicio en un factor clave de éxito del reencauche.

## **2. ANÁLISIS SITUACIONAL**

### **2.1. DEFINICIÓN DEL NEGOCIO**

El reencauche en la actualidad, es una industria que utiliza tecnología de punta, desarrollo de producto, seguridad, asesoría y servicio posventa, con el fin de promover en una actividad que desde cualquier punto de vista motiva el ahorro en grandes proporciones, contribuye a la economía de sus usuarios, pues ya está visto que después del combustible, las llantas son los elementos que mayor gasto generan a los bolsillos de los conductores. Es la opción más racional y económica posible: Una llanta que mantenga su carcasa en buen estado puede ser sometida a este proceso que costará la tercera parte del precio de una nueva. Y si el propietario lleva a cabo los cuidados necesarios en mantenimiento como limpieza y presión de aire, puede alargar la vida de cada una hasta cuatro veces. Eso si se lleva a cabo el proceso con las más estrictas normas de calidad y bajo la tecnología avanzada de reencauche.

En estos momentos existe la coyuntura de los altos precios del petróleo en el mundo, y Colombia no es la excepción, las llantas utilizan compuestos derivados del llamado oro negro, y si este último aumenta, tarde o temprano se reflejará en los insumos que sirven para hacer los cauchos. De ahí que no sea difícil demostrar que el costo de renovar una llanta es muchísimo menor que hacerla por primera vez. El medio ambiente acumula menos llantas que pueden afectar el ecosistema en cualquier país del mundo, una solución a la contaminación ambiental. Sin lugar a dudas el reencauche de llantas es una de las alternativas más importantes en la reducción de costos de operación con una alta calidad.

**2.1.1. Planteamiento del problema;** ¿Cuales son las estrategias adecuadas para que la nueva planta de reencauche de la empresa SAMECO LTDA logre penetrar de forma significativa en un mercado tan competido en el VALLE DEL CAUCA?

Sameco Ltda debe desarrollar estrategias que le permitan ser mas competitivos para lograr obtener una mayor participación en el mercado, generar recordación de marca, afianzar a sus clientes reales y atraer nuevos clientes.

## 2.2. ANÁLISIS DE LA CATEGORÍA

El sector de la industria del reencauche ha presentado un comportamiento de alto crecimiento debido principalmente a:

- Bajos costos
- Necesidad de ahorro del consumidor
- Permite mantener la seguridad que brindan las llantas originales en materia de tracción.
- Facilidades en la financiación.
- Preocupación por racionalizar el desperdicio de llantas ya que para hacer una llanta nueva son necesarios 26 litros de petróleo; para una reencauchada, apenas siete litros, es decir, casi cuatro veces menos
- El medio ambiente acumula menos llantas que pueden afectar el ecosistema en cualquier país del mundo.

La base del ahorro no está en acumular sino también en aprovechar al máximo los recursos que se tienen a la mano, tal como está sucediendo con los transportadores colombianos, quienes se han dado cuenta poco a poco de los beneficios del reencauche en las llantas de sus vehículos.

Este proceso que hoy día se adelanta con elevados promedios de calidad, permite mantener la seguridad que brindan las llantas originales en materia de tracción, y además, contribuye a la economía de sus usuarios, pues ya está visto que después del combustible, las llantas son los elementos que mayor gasto generan a los bolsillos de los conductores. El reencauche no es una labor artesanal como se hacía en el pasado. En la actualidad, es una industria que utiliza tecnología de punta; desarrollo de producto, con el fin de promover en Colombia una actividad que desde cualquier punto de vista motiva el ahorro en grandes proporciones.

El ahorro es evidente, pero mucho más en la rentabilidad final que obtienen conductores y empresas de transporte. El costo inicial de las llantas no es tan importante como saber cuánto gasta el camión o la tractomula por kilómetro recorrido. Mientras una llanta nueva le representa 18 pesos por kilómetro a su dueño, una reencauchada varía entre dos y cinco pesos, dependiendo del uso (carga o transporte público) y del tipo de vehículo (si es cabezote, trailer, buseta o camión).

El ahorro no es exclusivo para el bolsillo del transportador, sino también para el país en general. En estos momentos existe la coyuntura de los altos precios del petróleo en el mundo, y Colombia no es ajena a esta situación. Las llantas utilizan compuestos derivados del llamado oro negro, y si este último aumenta, tarde o temprano se reflejará en los insumos que sirven para hacer los cauchos. Hace



ocho años el barril de crudo costaba 12 dólares; hoy está por encima de los 70 dólares y con señales de nuevos incrementos.

De ahí que no son necesarios difíciles cálculos matemáticos para demostrar que el costo de renovar una llanta es muchísimo menor que hacerla por primera vez: Para hacer una llanta nueva son necesarios 26 litros de petróleo; para una reencauchada, apenas siete litros, es decir, casi cuatro veces menos. Es un beneficio constante y sonante que va más allá del económico. El medio ambiente acumula menos llantas que pueden afectar el ecosistema en cualquier país del mundo.

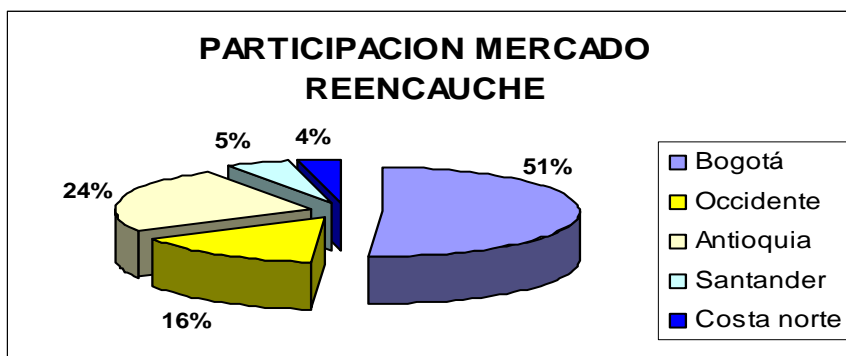
Pero el tema principal se ubica en la movilización. Además de los camiones, buses, busetas y colectivos, otros medios de transporte se han inclinado por los beneficios del reencauche. Los sistemas de transporte masivo, tipo Transmilenio, montan en sus buses llantas renovadas. Todas las llantas de avión son reencauchadas. Después de 50 aterrizajes son sometidas a ese proceso, y cada llanta puede ser reencauchada hasta 10 veces. Sólo hay que imaginar el esfuerzo brutal que deben resistir los cauchos cuando cientos de toneladas se posan en tierra y deben ser detenidas en una longitud determinada de pista. Los niveles de tolerancia en frenado y calentamiento deben ser inmensos para cumplir su tarea al ciento por ciento.

**2.2.1. Factores del mercado.** Tamaño de la categoría: El Mercado del reencauche en el país asciende a unos \$200.000 millones anuales, según cifras de esta industria. Por esta razón en Colombia, multinacionales y compañías locales compiten con tecnología. El consumo de llantas asciende a 6'131.000 unidades por año, de las cuales 2'948.000 se destinan al transporte masivo de carretera, carga y pasajeros.

En Colombia, por cada 10 llantas vendidas por primera vez, se renuevan cuatro. En total, durante un año se reencauchan 720 mil llantas en el país, a razón de 60 mil mensuales.

Por ejemplo de las 22 llantas sobre las cuales se apoya una tractomula cuestan \$24 millones y deben ser cambiadas cada 90.000 o 100.000 kilómetros, en promedio. Pero si estas llantas originales son reencauchadas luego de su primer ciclo de vida, el costo de todo el conjunto asciende a unos \$6 millones, lo que representa un ahorro cercano al 70%.

**Figura 1.** Participación mercado reencauche



La mayor participación en el mercado del reencauche lo tiene indudablemente la capital de país con un 51% esto se debe a que en bogota existe la mayor concentración del transporte tanto en buses, busetas, y camiones. Antioquia le sigue con un 24%, el occidente con un 16%, y la costa norte y Santander tienen un 4% y 5% respectivamente.

La industria del Reencauche está trabajando su capacidad instalada en un 47.9%.

- Crecimiento de la categoría.

**Tabla 1.** Comportamiento de la producción y ventas del reencauche desde el 2001 hasta el 2004.

PRODUCTO	DATOS	AÑOS			
		2001	2002	2003	2004
BANDAS DE CAUCHO PARA REENCAUCHE DE LLANTAS	Volumen de la Producción en kg	1.359.577	1.623.857	2.203.165	2.402.783
	Valor de la Producción	7.427.916	10.438.306	12.330.249	14.336.817
	Valor de las Ventas	6.816.331	8.951.769	9.145.081	9.292.382

\* Valor en miles de pesos

**Tabla 2.** Crecimiento Porcentual de la Producción y las Ventas del Reencauche desde el 2001 hasta el 2004.

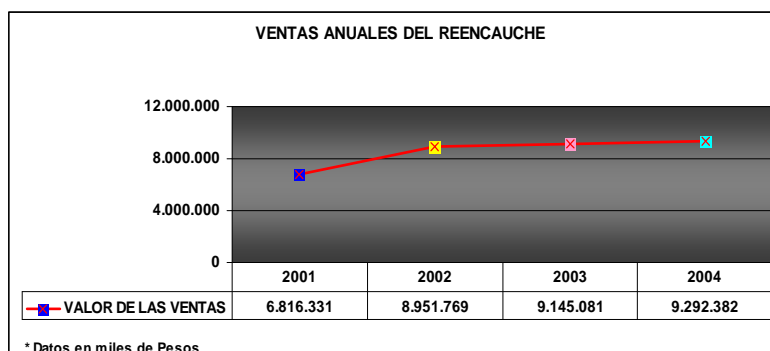
PRODUCTO	DATOS	VARIACION			VARIACION % PROMEDIO
		2001-2002	2002-2003	2003-2004	
BANDAS DE CAUCHO PARA REENCAUCHE DE LLANTAS	VALOR DE LA PRODUCCION	41%	18%	16%	25%
	VALOR DE LAS VENTAS	31%	2%	2%	12%

\* Valor en miles de pesos

En el cuadro anterior podemos observar el crecimiento porcentual de la categoría en aspectos como la producción, y las ventas.

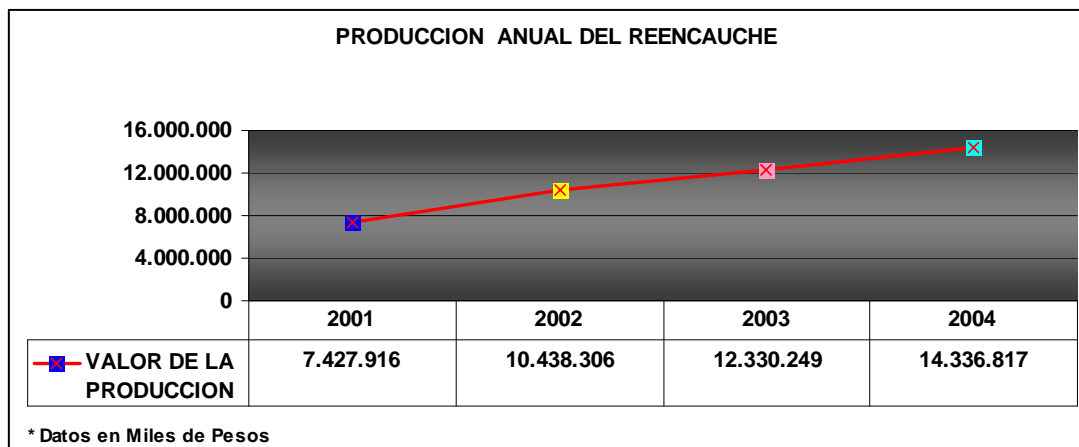
En la producción del reencauche hubo un crecimiento promedio del 25%, del cual entre los años 2001 – 2002 tuvo su mayor crecimiento. En cuanto a las ventas hubo un crecimiento mas moderado del 12% en el cual tuvo mayor influencia el crecimiento entre los años 2001-2002.

**Figura 2.** Comportamiento de las ventas del reencauche desde el año 2001 hasta 2004.



Las ventas a partir del año 2002 hasta el 2004 tuvieron un crecimiento constante del 2%.

**Figura 3.** Comportamiento de la producción del reencauche desde el año 2001 hasta 2004.



La producción del reencauche muestra un crecimiento significativo entre el año 2001 y 2002 a partir del 2002 tuvo un crecimiento promedio constante del 17%.

Si el reencauche en Colombia tuviera una publicidad exhaustiva donde se comunique los beneficios que trae realizar este proceso el crecimiento de la categoría sería superior al que se viene dando, esta en manos de las autoridades competentes para lograr este crecimiento. En el año 2001, fueron catorce los establecimientos dedicados al reencauche de llantas que contestaron la consulta del DANE. Y como resultado dio que su contribución al valor de la producción bruta y al valor agregado del grupo ascendió, en su orden, al 7% y al 6,5%.

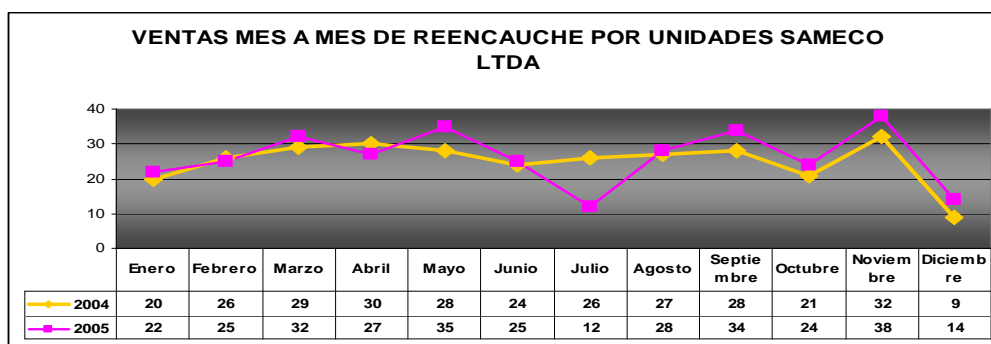
- Situación del ciclo de vida del producto. El mercado del reencauche está en una etapa de crecimiento según las estadísticas las cuales demuestran que las ventas anuales ascienden a unos \$200.000 millones. Con esto podríamos concluir que el mercado del reencauche aunque no es nuevo y lleva más de 90 años todavía tiene potencial de crecimiento y cada vez son más las llantas reencauchadas por factores de reducción de costos; esto se debe a que las empresas reencauchadoras están utilizando diferentes estrategias para sostener el rápido crecimiento, se está mejorando la calidad del producto con nueva tecnología y se está penetrando nuevos segmentos, nuevos clientes, etc. Otro factor que incide en el crecimiento es el factor ahorro pues el consumidor actual “Quiere más por menos”.

- Estacionalidad. En Sameco Ltda. el mes de Noviembre y Diciembre es donde se muestran las ventas mas bajas del reencauche debido a que estos meses los clientes presentan vencimientos en sus facturas, además la fabrica Goodyear cierra la planta por las vacaciones colectivas y las materias primas para el reencauche apara todos los distribuidores de la ciudad de Cali disminuyen en cantidades considerables.

**Tabla 3.** Ventas reencauche Sameco Ltda.

VENTAS REENCAUCHE SAMECO LTDA	2004		2005	
	UNDS	PESOS	UNDS	PESOS
Enero	20	\$ 7.000.000	22	\$ 7.700.000
Febrero	26	\$ 9.100.000	25	\$ 8.750.000
Marzo	29	\$ 10.150.000	32	\$ 11.200.000
Abril	30	\$ 10.500.000	27	\$ 9.450.000
Mayo	28	\$ 9.800.000	35	\$ 12.250.000
Junio	24	\$ 8.400.000	25	\$ 8.750.000
Julio	26	\$ 9.100.000	12	\$ 4.200.000
Agosto	27	\$ 9.450.000	28	\$ 9.800.000
Septiembre	28	\$ 9.800.000	34	\$ 11.900.000
Octubre	21	\$ 7.350.000	24	\$ 8.400.000
Noviembre	32	\$ 11.200.000	38	\$ 13.300.000
Diciembre	9	\$ 3.150.000	14	\$ 4.900.000
<b>TOTAL</b>	<b>300</b>	<b>\$ 105.000.000</b>	<b>316</b>	<b>\$ 110.600.000</b>
<b>PROMEDIO</b>	<b>25</b>	<b>8750000</b>	<b>26</b>	<b>\$ 9.216.667</b>

**Figura 4.** Ventas mes a mes de reencauche por unidades Sameco



Las ventas del reencauche tiene un promedio de 25 unidades mensuales, esto en pesos es \$ 875.000, el mes que muestra menos cantidades vendidas es el mes de diciembre con un promedio de 11 unidades.

- Rentabilidad del mercado. El reencauche deja una rentabilidad del 15% por servicio.

**2.2.2. Factor de la categoría; Amenaza de nuevos ingresos:** Dado que el negocio del reencauche esta en crecimiento, los grandes distribuidores pueden buscar incrementar sus alianzas que a su vez los favorezca o que les genere mayores ventas e ingresos.

- Poder de negociación con los compradores. Sameco Ltda. Ofrece diferentes descuentos y oportunidades de pago en las llantas reencauchadas según la selección del cliente:

**Tabla 4.** Poder de negociación con los compradores

Tipo de transporte	Descuento pronto pago	Descuento pago contado	Facilidades de pago
<b>Vehículo particular</b>	2.5%	2%	Cheque y tarjeta de crédito
<b>Taxis</b>	2%	1.5%	Cheque y tarjeta de crédito
<b>Transportadores (camiones, trailer, buses, busetas)</b>	2%	1.5%	Cheque, tarjeta de crédito y créditos a 30, 60 y 90 días
<b>Ingenios</b>	3%	2%	Cheque, tarjeta de crédito y créditos a 30, 60 y 90 días dependiendo de la flotilla.

Los porcentajes de descuento varían según la flotilla y según las especificaciones y características de la llanta reencauchada que requiera cada vehículo.

Sameco Reencauche, Tiene dos clases de compradores los cuales tiene diferentes poderes de negociación:

**Los Ingenios:** dado que los ingenios tiene volúmenes considerables de compra, tienen un alto poder de negociación, para estos compradores se han establecido precios de licitación, aunque hay ocasiones en que el jefe de compras requiere un precio mas bajo en una banda de reencauche porque tiene cantidades considerable para recibir este servicio, entonces pide un precio mas bajo y la empresa lo analiza y le ofrece un descuento bajo el precio licitado.

**Compradores Independientes:** los compradores independientes tiene un poder bajo de compra dado a que sus volúmenes de compra son bajos, cuando piden un descuento mas bajo es porque le han ofrecido ese precio en la competencia, pero cuando este precio no deja una utilidad alta para la empresa no se le concede, pero si este cliente tiene un potencial alto de compras futuras se analiza y se le ofrece un descuento competitivo.

- Poder de negociación con los proveedores. Sameco Ltda. Realiza la negociación de las llantas reencauchadas directamente con la fabrica Goodyear, con ellos se maneja un crédito de 60 días por el pago de las bandas de reencauche, y todos los demás materiales que se necesitan para el proceso del reencauche y debido al gran volumen de pedidos se aplica un descuento que puede oscilar entre el 5% y el 15% respectivamente. La forma de pago es con cheques a 30, 60 y 90 días con un 15% de cuota inicial.

Sameco Ltda. Puede pedir descuentos en la compra de materias primas según como hayan vendido en los últimos meses, pero la última palabra la da Goodyear.

- Presión de sustitutos. El reencauche no cuenta con sustitutos, en el momento no hay ningún producto que pueda cumplir con las funciones del reencauche. La única opción de tener una llanta con una otra banda de rodamiento es comprar una nueva.

### 2.2.3 Factores medio ambientales.

**Tabla 5.** Impactos medio ambientales

ASPECTO	IMPACTO
<b>POLITICO LAGAL</b> Y	<p>En el año 2005 se estuvieron adelantando la Elaboración de las normas NTC DE263/04 y NTC DE309/04 referentes al proceso y a la terminología para el reencauche de llantas, las cuales están actualmente en consulta pública. Para esto se gestionó con el ICONTEC la creación de un comité específico que abordara los asuntos relativos a la normalización de la llanta reencauchada.</p> <p>Estas normas se realizan con el fin de reforzar y mejorar la imagen de la industria ante sus clientes y la opinión pública. Es el caso de la organización y realización del 1er. Foro Nacional de Reencauche de Llantas que llevaron a cabo las empresas afiliadas en conjunto con el Ministerio de Transporte.</p> <p>Como parte de esta estrategia se adelantarán foros regionales que tienen como fin el replicar en las ciudades más importantes del país este exitoso esfuerzo.</p> <p>El trabajo programado para este año también incluye el desarrollo de una campaña institucional de posicionamiento del producto</p> <p>- Así mismo, se adelantan diversas acciones en representación de este subsector ante el Ministerio de Transporte y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y los funcionarios responsables por Colombia de la negociación del TLC Andino – Estados Unidos.</p>
<b>SOCIAL</b>	<p>El reencauche contribuye a reducir costos a sus consumidores y al mismo tiempo mejorar su calidad de vida</p> <p>En Colombia se están adelantando foros regionales que tienen como fin el replicar en las ciudades más importantes del país el uso del reencauche</p>
	<p>Fortalecimiento del PIB del Valle del Cauca. Ahorro del 18% y el 22%</p>



<b>ECONÓMICO</b>	<p>En forma indirecta y directa, reduce el costo de operación del transporte, ayudando a las empresas de transporte en invertir para crecer y ser competitivas.</p> <p>El ahorro de divisas en los países importadores de caucho y petróleo.</p> <p>Contribuye al el ahorro del petróleo ya que para la fabricación de una llanta nueva se necesitan 22 galones de petróleo y para el reencauche se necesitan solo 7 galones de petróleo, esto equivale a un ahorro del 32%</p>
<b>AMBIENTAL</b>	<p>Disminuye los desechos sólidos</p> <p>Ahorro de energía: Reencauchar conserva cientos de millones de galones de petróleo cada año.</p> <p><b>Reencauchar es reciclar:</b></p> <p>Aproximadamente el 70% del costo de una llanta nueva está en el cuerpo de la llanta (Carcasa). Con un mantenimiento adecuado al vehículo, el reencauche permite darle varias vidas a la llanta.</p> <p>Las llantas para camiones son reencauchadas entre dos y tres veces. Las llantas reencauchadas generalmente tienen una garantía comparable a la de una llanta nueva.</p>
<b>TECNOLOGICO</b>	<p>En Colombia las grandes empresas dedicadas al reencauche han invertido más de 25.000 millones de pesos en los últimos tres años en tecnología de punta en equipos de última generación, como mezcladoras insumos para la producción del caucho.</p>

## 2.3. ANALISIS DE LA COMPAÑÍA Y LOS COMPETIDORES

2.3.1. Análisis del Competidor; Automundial exporta banda precurada para los países andinos y planea ampliarse a otros mercados.

Aunque la cultura del reencauche en Colombia no está afianzada y sigue lejos de los estándares de países desarrollados, los directivos de Automundial, una de las más grandes empresas del sector, decidió aumentar su apuesta por este negocio.

La compañía adelanta un ambicioso plan de inversiones por 25 millones de dólares que termina este año y que le permitirá contar con tecnología de punta, maquinaria nueva y un esquema de planta mucho más funcional.

Las cifras de Automundial señalan que en materia de economía, una llanta nueva le representa al dueño de un vehículo un promedio de 11 pesos por kilómetro recorrido, mientras que una reencauchada varía entre 2 y 5 pesos por kilómetro, dependiendo del uso que se le dé y del vehículo.

En Colombia actualmente el reencauche es utilizado principalmente por los vehículos comerciales, y tiene una incidencia muy baja en los vehículos particulares, aseguró el gerente de Automundial.

La compañía, que en el 2006 cumple 90 años en el mercado nacional, cuenta con cinco plantas en el país, cuatro de ellas dedicadas al reencauche y una para la producción de bandas precuradas. Adicionalmente cuenta con camiones que recorren el país. Actualmente la compañía exporta el 22 por ciento de su producción a los mercados andinos.

### 2.3.2. Comparación de atributos del producto

**Tabla 6.** Comparación de características con los principales competidores

	<b>SAMECO</b>	<b>AUTOMUNDIAL (Bandacol) Competencia 1</b>	<b>GIVALGO (Bandag) Competencia 2</b>	<b>REENCAMIC (Michelin) Competencia 3</b>
<b>Serví teca</b>	3	4	4	2
<b>Tecnología</b>	5	5	5	5
<b>Durabilidad</b>	5	5	5	5
<b>Seguridad</b>	5	5	5	5
<b>Suministros</b>	5	5	5	5
<b>Precio</b>	3	4	5	4
<b>Proveedores</b>	5	4	5	5
<b>Servicio</b>	4	4	5	3
<b>Ventas</b>	3	5	4	4

**DONDE:**

<b>Muy bueno</b>	5
<b>Bueno</b>	4
<b>Ni bueno ni malo</b>	3
<b>Regular</b>	2
<b>Malo</b>	1

2.3.3. Estrategia de Mercado

**Tabla 7.** Estrategia de mercado

<b>Mercado disponible:</b>	Todo el gremio transportadores de carga pesada, camiones, tractomulas, buses, busetas, y automóviles.
<b>Mercado objetivo:</b>	Camiones, Las bandas para camión son más rentables, hay más diseños y este mercado en el valle es más representativo.
<b>Mercado potencial:</b>	Empresas de transporte publico como el nuevo servicio de transporte masivo MIO y aerolíneas.
<b>Mercado real:</b>	Camioneros en su mayoría, algunos ingenios, buses y busetas.

2.3.4. Mezcla de Mercadeo

**Tabla 8.** Mezcla de Mercadeo

	<b>Sameco</b>	<b>Automundial (1competidor)</b>	<b>Gibalgo (2competidor)</b>	<b>Reencamic (3competidor)</b>
<b>Producto</b>	5	4	5	4
<b>Precio</b>	4	4	5	4
<b>Plaza</b>	3	5	4	5
<b>promoción</b>	5	4	4	3

<b>Muy bueno</b>	5
<b>Bueno</b>	4
<b>Ni bueno ni malo</b>	3
<b>Regular</b>	2
<b>Malo</b>	1

En el análisis de la mezcla de mercadeo Sameco tiene posibilidades con el producto debido a su calidad, su servicio postventa, compitiendo con Gibalgo, el cual opera con la marca Bandag la cual es de muy buena calidad y reconocimiento a nivel mundial.

En el precio nosotros no tendremos el precio más bajo debido a nuestra relación precio-calidad, pero Gibalgo si tiene precios competitivos ya que tiene como clientes reales el centro camionero.

En cuanto a plaza automundial tiene todas las de ganar por ser una multinacional y tener con cinco plantas en el país (cuatro de reencauche y una de bandas precuradas); un carro taller en Bogotá y dos más en Cali y Medellín; 22 camiones que recorren todo Colombia y un total de ocho serví tecas.

Y en promoción Gibalgo constantemente realiza promociones y ofertas a su mercado, aunque no lo hace con publicidad si no mediante sus vendedores y estos a su vez se lo transmiten a sus clientes reales y potenciales.

**2.3.5** Ventaja competitiva y análisis de recursos; Habilidad para concebir y diseñar nuevos productos.

**Tabla 9.** Habilidad para concebir y diseñar nuevos productos

	<b>Sameco</b>	<b>Automundial (1 competidor)</b>	<b>Gibalgo (2 competidor)</b>	<b>Reencamic (3 competidor)</b>
<b>Capacidad de inversión en maquinaria</b>	5	4	5	3
<b>Capacidad inversión de investigaciones de mercado</b>	4	4	5	4

En la capacidad de inversión de maquinaria Sameco reencauche tiene el respaldo de la fabrica goodyear, Automundial tiene la capacidad financiera debido a su extensión del negocio, Gibalgo y Reencamic no son muy fuertes.

En la capacidad de investigaciones de mercado Sameco no cuenta con los recursos propios para realizar estas investigaciones, debe respaldarse por las que la fábrica realice, los demás competidores tampoco invierten en este procedimiento excepto Automundial que en varias oportunidades lo realiza en la capital del país.

- Habilidad para producir, manufacturar o prestar el servicio.

**Tabla 10.** Habilidad para producir, manufacturar o prestar el servicio

	Sameco	Automundial (1 competidor)	Gibalgo (2 competidor)	Reencamic (3 competidor)
<b>Manufacturar</b>	5	4	5	3
<b>Prestar servicio</b>	4	4	5	4

Las habilidades para manufacturar son en general muy buenas debido a la tecnología y personal calificado todas, Automundial tiene una calificación mas alta ya que es la única que ha invertido millones en los últimos 3 meses en tecnología para su planta.

En cuanto a la prestación del servicio Gibalgo es conocida por tener personas en los ingenios realizando diagnósticos de las llantas y dando consejos sobre el buen uso de las llantas, además cabe anotar que Gibalgo tiene un centro camionero en sus instalaciones, siendo esto un fortaleza en la prestación del servicio mas personalizado, Automundial por los años que llevan en el mercado ya tiene experiencia en la prestación de un buen servicio a sus clientes.

- Habilidades de Marketing

**Tabla 11.** Habilidades de Marketing

	Sameco	Automundial (1 competidor)	Gibalgo (2 competidor)	Reencamic (3 competidor)
<b>Realización de eventos</b>	5	4	5	3
<b>Capacitaciones</b>	4	4	5	4
<b>Manejo promocional para clientes</b>	3	5	4	2
<b>Manejo de catálogos informativos de productos</b>	4	4	5	2

Las realización de eventos dedicados solo a reencauche son muy pocos, de igual manera cada vez que realizan eventos para las llantas el tema de reencauche siempre es fundamental, las capacitaciones son primordiales ya que con ellas se incentiva al empleado y al mismo tiempo al cliente sintiéndose seguro de que lo atiende una persona capacitada, estas capacitaciones son manejadas de manera excelente por todos los competidores.

El manejo de catálogos informativos es manejado con excelencia por Sameco y Gibalgo contando con la mejor tecnología para difundir su información, Automundial y Reencamic tienen pero no con la tecnología de los otros.

- Habilidades financieras

**Tabla 12.** Habilidades financieras

	Sameco	Automundial (1 competidor)	Gibalgo (2 competidor)	Reencamic (3 competidor)
<b>Financieras</b>	4	4	5	3

Sameco reencauche por tener solo una sede, no tiene la capacidad financiera de los demás competidores, debe apoyarse en las ayudas de la fabrica goodyear.

- Habilidades gerenciales

**Tabla 13.** Habilidades gerenciales

	Sameco	Automundial (1 competidor)	Gibalgo (2competidor)	Reencamic (3competidor)
<b>Liderazgo</b>	5	4	5	3
<b>Administrativos</b>	4	4	5	4
<b>Relaciones humanas</b>	3	5	4	2
<b>Retraining co personal comercial</b>	4	4	5	2

**2.3.6.** Compromiso social. La generación de empleo es muy importante para la empresa sobre todo cuando se trata de población vulnerable, es por esto que SAMECO LTDA. Creó la Fundación FORMEMOS en la ciudad de Cali, para niñas y jóvenes que han sido violadas y maltratadas, las jóvenes mayores de edad se capacitan y se emplean en esta empresa. Esta fundación se beneficia de las donaciones y de un porcentaje de las utilidades generadas por la empresa.

**2.3.7.** Evaluación del desempeño interno.

**Tabla 14.** Evaluación del desempeño interno

ELEMENTOS	S I	N O	Calificació n	JUSTIFICACION	RECOMENDACIONES
-----------	--------	--------	------------------	---------------	-----------------

Departamento de mercadeo		X	1	No cuenta con un departamento de mercadeo ya que siempre se han apoyado en el mercadeo de GOODYEAR	Conformar un departamento de mercadeo con personal calificado
Recursos Humanos		X	3	El personal de ventas es altamente calificado, el personal de la planta no tiene la experiencia requerida y la capacitación es costosa ya que es recibida por extranjeros y personal de Goodyear	Seleccionar adecuadamente la persona idónea que se pueda capacitar y que se puedan comprometer con la empresa a largo plazo
Recursos financieros	X		5	Se trabaja para las estrategias con un excelente capital financiero ya que la empresa ayuda con los gastos con las utilidades que genera la estación mobil la Glorieta	Organizar presupuestos anuales de costos y gastos
Orientación del cliente	X		5		
Recursos tecnológicos		X	5	Cuenta con buenos recursos tecnológicos en planta, además se tiene el respaldo de goodyear	Falta utilizar estos recursos para la parte administrativas, comenzando con la página Web.
Infraestructura		X	5	La infraestructura de la planta es una de las mas modernas de Cali	Aprovechar al máximo los espacios y así mejorar el tiempo de producción.
					Crear un plan de mejoramiento constante. Tener



				una base de datos con los mejores clientes
--	--	--	--	--

## 2.4. ANALISIS DEL CONSUMIDOR

2.4.1. Quiénes son los consumidores?; Son todas las personas dueñas de vehículos como:

- Buses
- Busetas
- Camiones
- Tractomulas
- Furgones
- Taxis
- Automóviles
- Camperos

Personas encargadas del departamento de compras de las empresas dedicadas al transporte y contratistas

2.4.2. Dónde compran; En el mercado del reencauche hay dos tipos de empresas que ofrecen este servicio las cuales son:

- Las servítecas las cuales prestan el servicio del reencauche mediante un tercero.
- Agroindustriales Cañaveralejo
- Superservítecas Capri
- Amortiguadores S.A.
- Serviteca la Campiña
- Reencauchadoras
- Automundial
- Gibalgo
- Recamic
- Tecnoreencauches
- Regigantes
- Reencauche Reencafe
- Con llantas
- Compra carcasa

- Enllantamos Ltda
- Ingenieria del reencauche
- Jota llantas y rines nuevas y usadas
- Llantas y reencauche Ltda.

2.4.3. Cuándo compran. Las causas para de adquirir el servicio del reencauche son:

- Desgaste de la llanta
- Pinchazos
- Desgarres
- Separación de lonas

2.4.4. Cómo seleccionan. En el momento de seleccionar la empresa reencauchadora existen cuatro segmentos:

**Marca:** son personas y empresas que eligen la banda con la marca que tenga más reconocimiento y trayectoria en el mercado.

**Servicio:** son personas y empresas que prefieren el servicio preventa y postventa antes del precio y la marca, estas personas por lo general no pueden moverse de sus lugares de trabajo o vivienda o no disponen del tiempo para revisar sus llantas constantemente.

**Calidad:** estas personas o empresas prefieren la calidad ante cualquier otro factor, ya que no pueden para el vehiculo por imperfecciones del producto terminado o bajos rendimientos y prefieren pagar un precio mas alto antes de para sus labores.

2.4.5. Cómo responden a los programas de Marketing?. Los clientes por lo general en este tipo de servicios establecen relaciones muy cercanas con los vendedores, y por esta razón los clientes cuando tiene alguna incorfomidad ya sea con el precio, calidad, o servicio lo hacen saber inmediatamente, como también comentan las cosas positivas del producto. Este método le ha resultado Sameco por más de 4 años, y seguirá realizándolo con la planta de reencauche.

2.4.6. Volverán a comprar?. A los clientes se les llama cuando ha pasado algún tiempo prudencial y se les pregunta por el funcionamiento de la llanta y en otros casos se les pregunta porque no han vuelto a comprar. Estas llamadas son claves para la empresa ya que nos damos cuenta de lo que esta haciendo la competencia, que aspectos positivos o negativos esta generando el uso de la

llanta reencauchada, y si el servicio que esta ofreciendo el vendedor es el requerido por el cliente.

2.4.7. Segmentación. El mercado del reencauche esta segmentado en:

**Ingenios;** los ingenios son empresas que compran en grandes volumen y requieren de precios especiales, las empresas proveedoras del reencauchen ofrecen precios competitivos en las licitaciones, el ingenio es el que decide quien gana la licitación. Los ingenios son: Ingenio Pichichi, Ingenio Providencia, Ingenio Manuelita, Ingenio Carmelita, Ingenio Mayagüez, Ingenio san Carlos, Grupo Imecauca S.A.; el cual tiene a empresas como Cat de Occidente, Imecauca Manuelita, Imecauca Río paila, y Game, Ingenio la Cabaña, central Tumaco.

**Empresas de Transporte Publico:** son todas las empresas que tiene buses y busetas para el transporte publico, como son Rojo Gris, Yumbeños, La Sultana, Río Cali, Gris San Fernando, Blanco y Negro, Transporte Escolares y transportes Empresariales.


Empresas de transporte de carga pesada: son todas las empresas que tiene camiones, tractomulas, tractores, dedicadas a prestar el servicio de transporte de carga pesada

**Contratistas:** personas que tienen dos o más vehículos como camiones, mulas y tractomulas, y prestan el servicio por contratos.

## 2. 5. ELEMENTOS DE LA PLANEACIÓN

### 2.5.1. Análisis DOFA y estrategias

**Tabla 15.** Análisis DOFA y estrategias

	<p><b>FORTALEZAS</b></p> <p>Sameco reencauche cuenta con el apoyo financiero de la multinacional Goodyear. Existencia de una industria diversificada con alta capacidad instalada disponible.</p>	<p><b>DEBILIDADES</b></p> <p>Deficiencia en la capacitación especializada del proceso de reencauche. El consumidor tiene una deficiente información acerca del reencauche</p>
<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <p>Acceso a tecnologías internacionales y desarrollo de investigación adaptativa en el campo del reencauche. Sameco cuenta con una amplia planta en donde se maneja todo el proceso del reencauche.</p>	<p><b>FO</b></p> <p>Manejar un convenio especial en donde Goodyear financie además el acceso al las tecnologías e investigaciones internacionales y así brindar un mejor producto. Manejar una excelente y ordenada distribución de la maquinaria aprovechando la amplitud de la planta que se tiene para este proceso y así disminuir tiempo en el proceso.</p>	<p><b>DO</b></p> <p>Crear y continuamente alimentar el sistema de información integral a través de publicaciones periódicas, medios electrónicos e Internet pues el consumidor tiene deficiente información y la competencia tiene un bajo manejo de publicidad. Crear vínculos con las entidades que como el SENA se encargan de las capacitaciones en temas como el reencauche y así emplear personal mejor calificado en este tema y lograr un mejor servicio al cliente.</p>

<b>AMENAZAS</b>	<b>FA</b>	<b>DA</b>
<p>La costumbre del reencauche en Colombia aún registra niveles bajos, si son comparados con otros países</p> <p>La calidad de algunas carcasas no dan reencauche, por su bajo costo en llanta nueva</p>	<p>Desarrollar programas de capacitación y transferencia de conocimientos y tecnologías, orientados a los clientes potenciales a los ingenios, a los gremios de trasportadores, a particulares, etc. Con efecto multiplicador.</p> <p>Dar a conocer por medio de boletines o personalmente que la empresa trabaja con tecnología de punta pero el consumidor tiene que tener en cuenta que para el reencauche no todas las carcasas sirven, y así evitar el descontento del cliente.</p>	<p>Las debilidades ligadas con las amenazas se pueden contrarrestar capacitando al personal además, en aspectos como mercadeo, servicio al cliente y comercialización del reencauche y así neutralizar la desinformación que existe en el mercado acerca del reencauche y bajo perfil del vendedor.</p>

2.5.2. Factores claves de éxito; **Calidad:** la calidad de las bandas es un factor clave para los consumidores, en el sector del reencauche se maneja una tecnología que permite que el proceso de la materia prima de por terminado una banda con estándares de calidad altos, revisados posteriormente por auditores de las plantas, la calidad es importante porque da la seguridad que el consumidor requiere para sus vehículos y también para la seguridad del conductor.

**Precio:** el costo del reencauche permite establecer precios económicos permitiendo el fácil acceso en el mercado, para los consumidores esta variable es un factor clave de éxito ya que contribuye a el ahorro en las operaciones financieras y a sus ves permite mejorar su calidad de vida y aumenta la capacidad de inversión para los gremios de transporte

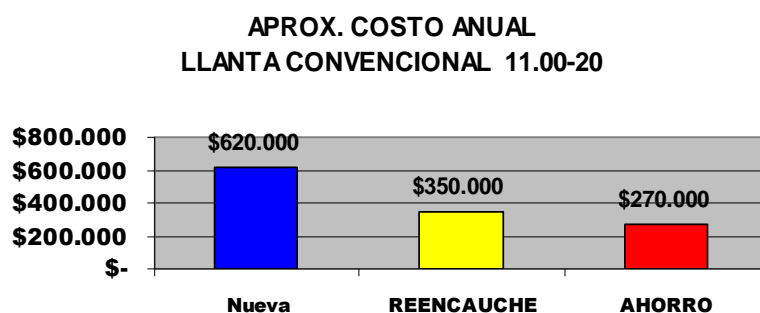
**Servicio,** el servicio en el reencauche juega un papel muy importante, en este sector las plantas tiene servicios preventa, durante la venta y postventa, ya que se les desmonta la llanta, se inspecciona, se vuelve a montar, se les hace

seguimiento por parte del asesor comercial, se le aconseja cuando las llantas tiene punto de reencauche, convirtiendo al servicio en un factor clave de éxito del reencauche.

**Tabla 16.** Análisis de costo por km llanta convencional

Llanta 11.00 -20		
COSTO	PRECIO MERCADO	SERVICIO REENCAUCHE
Costo	620.000	350.000
Kilometraje promedio llanta	45.000	45.000
Costo por Kilómetro	13,8	7,8
Costo/Km por vehículo	275,6	155,6
Economía por llanta		270.000
Ahorro por llanta	Ahorro por vehículo	
270.000	5.400.000	
*Cálculo de reencauche de 20 llantas por vehículo		

**Figura 5.** Costo anual llanta convencional.

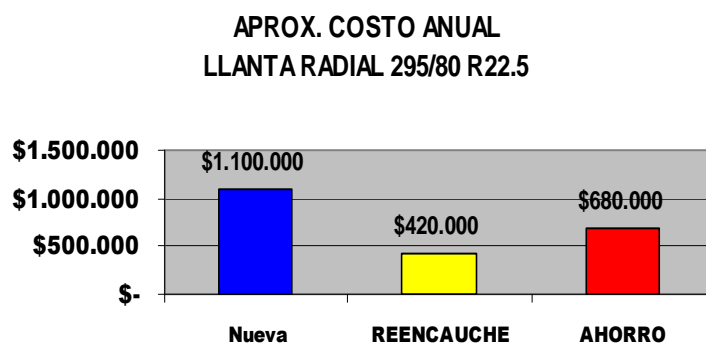


**Ahorro de 44% con el reencauche**

**Tabla 17.** Análisis de costo por km llanta radial

Llanta 295/80 R.22.5		
COSTO	PRECIO MERCADO	SERVICIO REENCAUCHE
Costo	1.100.000	420.000
Kilometraje promedio llanta	95.000	95.000
Costo por Kilómetro	11,6	4,4
Costo/Km por vehículo	231,6	88,4
Economía por llanta		680.000
Ahorro por llanta	Ahorro por vehículo	
680.000	13.600.000	
*Cálculo de reencauche de 20 llantas por vehículo		

**Figura 6.** Costo anual llanta radial.



**Ahorro de 62% con el reencauche**

**Calidad:** Las llantas reencauchadas están elaboradas con la más alta calidad permitiendo así seguridad y una excelente durabilidad. Cuentan con la

certificación Icontec y se fabrican con tecnología de punta, igualmente la calidad de las bandas es excelente ya que son fabricadas por la reconocida empresa Goodyear.

**Durabilidad:** Una llanta reencauchada tiene como meta inicial una duración de 60 mil kilómetros, pero está comprobado que puede llegar más allá de 66 mil kilómetros.



### **3. OBJETIVOS SAMECO**

#### **OBJETIVO GENERAL**

Lograr la apertura de la planta Sameco reencauche y alcanzar una participación del 6% del mercado del Valle del Cauca en el 2007.

#### **Objetivos específicos**

- Conseguir 4 nuevos clientes por vendedor, para un total de 40 nuevos clientes, y logra la participación del 6% en el valle del cauca.
- Ganar reconocimiento en el mercado con el mejor servicio, la mejor tecnología, los mejores equipos durante los próximos dos años.
- Ampliar la red de distribución, sirviendo de proveedor a 2 servítecas autorizadas por goodyear para el primer año.
- Generar credibilidad y confianza al cliente antes, durante y después de la adquisición de la llanta reencauchada.
- Fomentar un excelente bienestar dentro del negocio, proporcionando un clima laboral adecuado para crearle al cliente interno sentido de pertenencia aumentando así su productividad y compromiso con la empresa desde sus inicios.

#### **3.1. OBJETIVOS CORPORATIVOS**

Ser líderes en la prestación de servicios para la manutención de los vehículos, creando confianza a través de la calidad, amabilidad, tecnología y excelente servicio postventa en todas nuestras unidades de servicio.

#### **3.2. OBJETIVOS DIVISIONALES**

- Contar con personal de servicio al cliente altamente calificado que pueda responder con profesionalismo y amabilidad a todas las necesidades de los clientes tanto reales como potenciales.

- Tener personal capacitado por profesionales internacionales en el uso de las maquinas para lograr mayor perfeccionismo de la elaboración de las llantas reencauchadas.

### 3.3. OBJETIVOS DE MARKETING

**Cuadro 18.** Cuadro Estratégico

OBJETIVO	ESTRATEGIA	TACTICA	PLAN DE ACCION	RESPONSABLE
Manejar precios competitivos frente a la competencia en los dos primeros años	Optimizar al máximo las negociaciones con el proveedor	Estar al tanto de las estrategias y los precios utilizados por la competencia.	Mantenerse informado acerca de la competencia por medio de información primaria y secundaria	Departamento de mercadeo
			Mantener un fondo disponible para compra de materia prima, como plan de contingencia.	Departamento Financiero
		Comprar un alto stock de inventario cuando los precios de la materia prima dados por Goodyear estén bajos.	Incentivar al asesor comercial con obsequios para que este nos informe oportunamente la variación de precios	Departamento de mercadeo, Gerente de ventas
Ganar una Participación del 6% en el mercado del Gremio de transportadores, Transportadores independientes e ingenios.	Vincular a la empresa un equipo de trabajo comprometido y con excelente talento humano	Aumentar la base de datos de los posibles clientes	Cuando se vaya a eventos especializados se recopilaran datos de todos los asistentes. Para establecer la meta a cada vendedor, se tomara en cuenta el porcentaje de ventas.	2 Modelos de Protocolo
		Establecer metas de venta de cascos a los vendedores.		Departamento de mercadeo
		Contratar vendedores especializados en el tema y preferiblemente que tengan una cartera ya establecida.	Mantener informados a los gremios de transporte por medio de boletines, eventos, medios electrónicos, etc. Todo lo relacionado con Sameco reencauche	Gerente Comercial  Departamento de Mercadeo

	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO	
PRESUPUESTO	01.-15	16-30	01.-15	16-28	01.-15	16-31	14-20	21-27	01.-15	16-30	01.-15	16-30	01.-15	16-30	01.-15	16-31
\$ 400.000																
Fondo Inicial \$ 200.000.000																
\$ 1.000.000																
60.000 por Evento y por Modelo ( 8 Eventos por año) Total en el año de \$ 960.000		Encuentros			Procaña			Agrocaña			cencar			Encuentros		Cavasa
\$ 2.000.000																

SEPTIEMBRE		OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		INDICADOR
01.-15	16-30	01.-15	16-31	01.-15	16-30	01.-15	16-31	
								ventas mensuales por vendedor de los reencauches con precios economicos, el cumplimiento del objetivo es exitoso si hay un crecimiento por vendedor del 5% de sus ventas
			Asocaña			ACC		la ventas anual de la planta de reencauche deben ser de 4.050 unidades y 2.203.726.500 millones de pesos se medira mensualmente de acurdo a la proyeccion de ventas

### **3.4. OBJETIVOS SECUNDARIOS**

3.4.1. Equidad de marca. Dar a conocer mediante publicidad el respaldo de goodyear como marca y fabrica en nuestra planta de reencauche

3.4.2. Consumidores. Tener como clientes reales a dueños de más de 10 vehículos de transporte de carga pesada.

3.4.3. Nuevos productos. Tener en los próximos dos años 1 o 2 nuevas bandas para nuestro mercado según las necesidades que ellos requieren.

### **3.5. MEZCLA DE MARKETING**

3.5.1. Producto. En Sameco Reencauche se ofrecerá bandas Goodyear para: Todo el gremio de transportadores de carga pesada, camiones, tractomulas, buses, busetas y automóviles.

- Diseño banda HM.
- Diseño banda SQ
- Diseño banda G367.
- Diseño banda G359.
- Diseño banda G377OTR.

Definición: Banda de caucho de varios diseños para cada dimensión de las llantas, las cuales son pegadas al casco mediante la presión y el calor durante determinado tiempo.

Se utilizara un diseño original, con un compuesto de banda de rodamiento exclusivo "Premium goodyear", aplicando las especificaciones técnicas del proceso Goodyear, se obtiene un reencauche con un desempeño y duración igual o superior al de una llanta nueva.

La operación está respaldada por la fábrica GOODYEAR la cual nos proveerá de los insumos necesarios, como son:

Bandas precuradas de calidad "Premium" para diversos tipos de carreteras.

Láminas de caucho natural.

Cementos: técnicamente preparados para protegerlas de la oxidación y aumentar la adhesión.

En una banda de rodamiento para reencauche existen aproximadamente 10 componentes diferentes:

- Caucho sintético
- Caucho natural
- Aceites aromáticos /naftenicos
- Negro de humo
- Acelerantes
- Retardantes
- Plastificantes
- Activadores
- Antioxidantes
- Antiozonantes
- Vulcanizantes

Proceso técnico: La banda de rodamiento es aplicada en verde o “cruda” y el diseño del reencauche es transferido a través de un molde de aluminio. En el caso nuestro aplicamos una temperatura de 149°C durante un tiempo previamente determinado por estudios técnicos de termocouples. para tener un sistema rendimiento constante tenemos:

Equipos de alta tecnología

Proceso técnico de reencauche

Calidad humana con personal entrenado y comprometido

Control estadístico del proceso

Servicio: Nuestra moderna planta de reencauche nos permite atender a los diversos sectores de la economía: Transporte urbano, interurbano, de carga, Construcción, llantas Industriales. Hacemos el reencauche al calor, lo que nos permite brindar el diseño adecuado al trabajo que la llanta viene realizando. Nuestro tiempo de proceso de reencauche de neumáticos y su posterior entrega reencauchados es muy corto, lo que redunda en su beneficio por el ahorro de tiempo. Además brindamos asesoría para el adecuado uso de la llanta reencauchada como:

- Presión de aire recomendada
- Alineación y balanceo
- Llanta ideal para cada uso y terreno
- Mantenimiento adecuado del vehículo
- Rin de medidas especificadas (ancho/diámetro)
- Correcto mantenimiento mecánico del vehículo

Ofrecemos el servicio de montaje y desmontaje de llantas en nuestro propio local, con herramientas adecuadas y personal técnico calificado. Compuestos de caucho al tipo de servicio específico, cerrando así el círculo de calidad.

Damos especial importancia al servicio de posventa, programando visitas técnicas a las flotas, con el propósito de dar las recomendaciones necesarias, evaluar el desempeño de nuestro reencauche y verificar en el campo las condiciones de uso para mejorar el desempeño del nuestro producto.

Soporte técnico y garantía: Nuestro personal Técnico Comercial, está altamente calificado en los aspectos técnicos y comerciales para asistirlos en el mantenimiento de las llantas y lograr así los mejores rendimientos y beneficios para su empresa, los productos que suministramos cuentan con una garantía de 3 años donde se incluye los neumáticos nuevos, la carcasa y el reencauche; contra defectos de mano de obra o materiales y servicio de posventa.

3.5.2. Precio. Cuenta con un precio competitivo en el mercado, los precios están entre \$300.000 y \$500.000.

3.5.3. Promoción. Por cada 5 llantas reencauchadas obtenga un 35% de descuento en el precio de venta total.  
Por cada 2 llantas reencauchadas se regalaran llaveros, camisetas, gorras

3.5.4. Publicidad. La publicidad no es programada, eventualmente se pauta en radio, periódicos y revistas especializadas.

3.5.5. Plaza. Sameco reencauche esta ubicada en la calle 70 Norte # 2AN – 620 Yumbo, el servicio del reencauche se ofrecerá desde las oficinas de la planta, además habrán subdistribuidores que operaran bajo la supervisión de Sameco

### **3.6. MISIÓN**

Proveer de llantas, lubricantes e implementos agrícolas a la industria agropecuaria y del transporte, con productos de alta calidad, tecnología de punta y el mejor servicio de reencauche, contribuyendo al desarrollo social y económico de Colombia.

### **3.7. VISION**

En el año 2010 ser reconocidos por nuestros clientes y sociedad en general como empresa líder en la provisión de llantas, lubricantes e implementos agrícolas a la industria agropecuaria y de transporte de la región dotada de la mayor tecnología en este campo y fortalecidos con la mejor planta de reencauche del país, cerrando el ciclo de vida de la llanta.

### **3.8. POLÍTICA DE CALIDAD**

En la familia SAMECO nos comprometemos a identificar y satisfacer las necesidades de nuestros clientes mejorando permanentemente respetando siempre los principios y valores éticos en el comercio atendiendo las disposiciones legales y el medio ambiente de esta forma impondremos en el mercado nuestro sello de calidad y seriedad en el mercado buscando que los clientes prefieran cada día realizar mas negocios con SAMECO



## 4. ESTRATEGÍA DE PRODUCTO/MARCA

### 4.1. COMPETIDORES OBJETIVOS

Tenemos dos clases de competidores objetivos, a) los que tiene el mismo proveedor de banda como en este caso es Goodyear y b) los que tiene otros proveedores como michelín, Bandag, y Bandacol.

- Goodyear
- Regigantes
- Reencanal
- Ingeniería del reencauche

**Tabla 19.** Estrategia producto / marca

MARCA	SAMECO
RECONOCIMIENTO DE LA EMPRESA	Sameco cuenta con alta tecnología y calidad en equipos y trabajadores para el servicio de reencauche.
RECONOCIMIENTO DE LOS CONSUMIDORES	Sameco Ltda. Ha sido en el ultimo año el distribuidor Goodyear mas premiado en Colombia, a tal punto que fue designado y apoyado para la instalación de la planta de Reencauche Goodyear más moderna del país en la región lo que representa para el consumidor mayor confianza en calidad y conocimiento.
ATRIBUTOS DEL PRODUCTO	El servicio de reencauche se trabaja con excelentes equipos de alta calidad y tecnología.
BENEFICIOS DEL PRODUCTO	En el servicio de reencauche el costo por kilómetro es mucho más bajo, pues los neumáticos representan hasta un 22% del valor de los insumos. El ahorro oscila entre el 18% y el 22%.

	Reducción de costos de operación y a la vez una solución a la contaminación ambiental.
<b>OCASIÓN DE USO</b>	Se utiliza para el gremio de transportadores de carga pesada, camiones, tractomulas, buses, busetas y automóviles.
<b>TIPOS DE USUARIOS</b>	La mayoría de usuarios son los camioneros, ya que las bandas para camión son mas rentables, hay mas diseños y este mercado en el valle es mas representativo.
<b>FRENTE A LA COMPETENCIA</b>	Sameco tiene ventajas frente a la competencia y es el buen nombre de Goodyear en el mercado, maneja equipos de alta calidad, financiamiento, garantía del trabajo, se especializa en el tema de la industria del reencauche, es decir frente a la competencia esta firme y muy bien posicionado, tiene hasta el momento el 25% de participación en el mercado siendo el líder con automundial en la región y posiblemente en Colombia.

Las bandas Goodyear son 20, cada banda se adecua a la dimensión de la banda, este proceso de reencauche promete dejar la llanta como nueva.

Se pedirá al cliente una serie de requerimientos para dar seguridad de que la llanta tendrá una mayor duración y rendimiento.

Se ofrecerá servicio agregado el cual consta de lo siguiente:  
Montaje y desmontaje de llantas.

Análisis para verificar si son aptas para el reencauche en el lugar donde se encuentra el cliente.

Traslado de la llanta desde el lugar donde esta el cliente y viceversa.

En el caso de los ingenios se le pagara a una persona para que realice labores de campo en los ingenios donde realizara las siguientes labores:

- Montaje y Desmontaje.
- Verificación de llantas en el punto de reencauche.
- Medición de presiones.

## **5. PROGRAMAS DE SOPORTE AL MARKETING**

### **5.1. PLAN INTEGRADO DE COMUNICACIONES DE MARKETING**

Se realizara publicidad en la revista Procaña La publicidad se pautara en la revista procaña, y en el periodico ACC asociacion colombiana de camioneros.

### **5.2. PUBLICIDAD**

La publicidad se utilizara por medio de vallas y volantes donde se mostrara la siguiente información:

- Nombre de la empresa
- Dirección
- Teléfono
- e-mail
- Servicios que ofrece enfocados al transporte grafico alusivo al reencauche
- Llaveros en formas de llanta en acero
- Lapiceros promocionando el servicio de reencauche.
- Gorras
- Camisetas

### **5.3. PROMOCIÓN DE VENTAS**

- Por cada 5 llantas reencauchadas obtenga un 5% de descuento en el precio de venta total.
- Por cada llanta reencauchada se regalaran llaveros.
- Por cada Dos llantas reencauchadas se regalaran camisetas y gorras.

### **5.4. VENTAS**

Se establecerán incentivos de cumplimientos de cuotas a los vendedores se dará un básico mas comisión por llanta reencauchada.

## **5.5. PRECIO**

Sameco reencauche será una de las mejores plantas de reencauche de la ciudad de Cali así como también brindaremos una calidad excelente en el proceso del reencauche dando como resultado un producto terminado apto para ofrecer el mejor rendimiento por esta razón nuestro precio será relacionado con la calidad, Cuenta con un precio competitivo en el mercado, los precios están entre \$300.000 y \$500.000.

## **5.6. CANALES**

Una persona dedicada a vender reencauche en la calle 10 vendedores de llantas nuevas, los cuales ofrecerán el reencauche a sus clientes reales y potenciales. Se ofrecerá la subdistribución

## **5.7. SERVICIO AL CLIENTE**

Se capacitará al personal especialmente en servicio al cliente, ya que esta es una forma de que el cliente nos prefiera; Se contratará personal que sea amable, paciente, que tenga carisma para atender personal, que desde que el cliente llegue se sienta a gusto con una sola frase “Buenos días, bienvenido, en que le puedo ayudar” hasta un “Hasta pronto”. Lo que se quiere lograr es que el cliente quede satisfecho con el servicio, vuelva y nos recomiende.

## **5.8. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS**

Debido a la gran inversión que se implementó en la planta, los recursos son muy reducidos para realizar investigaciones de mercado y desarrollo de nuevos productos, tenemos como oportunidad a Goodyear el cual nos colabora con información valiosa del mercado, se prevé que en cuatro años se tendrá capital para invertir en investigaciones de mercado.

## **5.9. ESTRATEGIAS DEL COMPETIDOR**

Por el momento no se tendrán alianzas con ninguna planta o distribuidor de reencauche, se trabajar solo bajo la supervisión de Goodyear para lograr licitaciones en empresas con mas de 20 vehículos

## 6. DOCUMENTOS FINANCIEROS

### 6.1. PRESUPUESTO DE LA MEZCLA DE MERCADEO

**Tabla 20.** Presupuesto de la Mezcla de Mercadeo

Medio	Descripción	Valor	Valor anual	Quien	Cuando
<b>Revista Procaña</b>	Es una revista especializada para el mercado de los ingenios, esta revista sale cada 3 meses.	<b>\$ 665.000</b>	<b>\$ 2.660.000</b>	Departamento de mercadeo	Se sacara apartir de enero durante el año 2007.
<b>Internet</b>	Hosting, registro de dominio, 100 Mb de espacio y una Giga de transferencia mensual	<b>\$ 230.000 año</b>	<b>\$ 230.000</b>	Agencia de publicidad contratada por la empresa	Se hará en con la apertura de la planta.
<b>Diseño de página Web</b>	Página dinámica, editable en línea, elaborada en PHP. Este costo se paga solo una vez.	<b>\$ 1'800.000</b>	<b>\$ 1'800.000</b>	Agencia de publicidad contratada por la empresa	Se hará en con la apertura de la planta.
<b>Vallas</b>	La valla se instalará en la empresa Sameco Ltda..	<b>\$2.500.000</b>	<b>\$2.500.000</b>	Departamento de mercadeo	Apartir de la apertura de la planta
<b>Pendón</b>	4 pendones se colocaran en las bombas de	<b>\$100.000</b>	<b>\$400.000</b>	Departamento de mercadeo	Marzo 2007

	gasolina que mas frecuentan los camioneros.				
<b>Volantes</b>	Son 1000 volantes, los cuales se repartirán en los semáforos en el sitio de venta, y las bombas de gasolina.	<b>\$220.000</b>	<b>\$220.000</b>	Departamento de mercadeo	Febrero 2007, durante 15 días.
<b>Merchandising</b>	Gorras Camisetas Llaveros	<b>\$1.700.000</b>	<b>\$1.700.000</b>	Departamento de mercadeo	Tres meses después del lanzamiento
<b>Logo</b>	Creación de Imagen Corporativa y Manual de Imagen e identidad	<b>\$1.500.000</b>	<b>\$1.500.000</b>	Agencia de publicidad contratada por la empresa	Enero 2007
<b>Periódico ACC Asociación Colombiana de Camioneros</b>	Este es un periódico especializado para camioneros, este periódico es diario, pero nosotros lo sacaremos todos los lunes, miércoles y viernes cada tres meses	<b>\$120.000</b>	<b>\$ 1.440.000</b>	Departamento de mercadeo	Enero 2007; lunes, miércoles y viernes cada tres meses



	en el año 2007				
--	-------------------	--	--	--	--

## 6.2. GASTO ANUAL DE MERCADEO

**Tabla 21.** Gasto Anual de mercadeo

DESCRIPCIÓN	PRESUPUESTO
Revista Procaña	\$2.660.000
Internet	\$ 230.000
Pagina Web	\$ 1.800.000
Valla	\$ 2.500.000
Pendones	\$ 400.000
Merchandising	\$ 1'700.000
Volantes	\$ 220.000
Logo	\$ 1.500.000
Periódico (ACC)	\$ 1.440.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 12.450.000</b>

## **7. CONCLUSIONES**

- Sameco Reencauche contribuye al fortalecimiento y crecimiento de la economía de la región y el país.
- Sameco Reencauche activa las diversas cadenas productivas con la generación de empleo directo e indirecto.
- Sameco Reencauche cuenta con capacidad productiva y laboral para el fortalecimiento y crecimiento del reencauche.
- El desarrollo del plan de mercadeo dio como resultado la viabilidad de lanzar al mercado el servicio de reencauche.

## **8. RECOMENDACIONES**

- Se deben seguir las estrategias de mercadeo propuestas en el anterior trabajo de grado para conseguir los resultados proyectados.
- Se debe implementar diversos estudios para ver la viabilidad de implementar nuevos productos y nuevos servicios referentes al servicio de reencauche.
- Realizar investigaciones de mercado periódicamente para estar al tanto de las tendencias actuales del mercado.

## **BIBLIOGRAFIA**

**FRED R, David.** Conceptos de Administración Estratégica. Formulación de la estrategia. 9 ed. Mexico: Pearson, 2003. 269. p.

**FRED R, David.** La Gerencia Estratégica: Análisis ambiental. 7 ed. Mexico: Legis Ohio, 1987. 350. p.

**KOTLER, Philip; ARMSTRONG. G.** Fundamentos de Mercadotecnia: Desarrollo de la estrategia y mezcla de mercadotecnia. 4 ed. Mexico: Prentice Hall, 2003. 199. p.

**STANTON E, Walter.** Fundamentos de Marketing. 11 ed. Mexico: Mc Graw Hill, 1999. 741. p.